Wychodzi raz w tygodniu. | Opłata pocztowa uiszczona gotówką.

ROK XX. | Kraków, dnia 10-go lipca 1937 | Numer 26.

PRZEGLĄD KUPIECKI

Kraków, św.Anny 12.

ORGAN ZWIĄZKU STOWARZYSZEN KUPIECKICH MAŁOPOLSKI ZACHODNIEJ

Rozwiązanie dalszych karteli

Orzeczeniem Ministra Przemysłu i Handlu rozwiązano z dniem 26. VI. następujące umowy kartelowe:

1. Umowę, regulującą produkcję, zbyt, ceny i warunki sprzedaży szkła okiennego, zawartą w Warszawie w dn. 17. V. 1933 r. przez następujące firmy:

a) Towarzystwo Południowo-Polskich Hut Szklanych, Belgijska S. A., Warszawa,

b) Małopolskie Fabryki Szkła, Sp. z ogr. odp., Szczakowa,

c) Dawid Brancowski, jako dzierżawca Huty Szklanej w Woropajewie, Wilno, Makowa 16,

2. Umowę, regulującą produkcję, zbyt, ceny i warunki sprzedaży szkła okiennego, zawartą w Warszawie w dn. 27/III 1935 r. przez następujące firmy:

a) Towarzystwo Południowo-Polskich Hut Szklanych, Belgijska S. A., Warszawa,

b) Małopolskie Fabryki Szkła, Sp. z ogr. odp., Szczakowa,

c) Krajowa Huta Szkła, Sp. z ogr. odp., Katowice,

d) Huta Szkła Helena, S. A. Katowice.

3. Umowę, regulującą produkcję, zbyt, ceny i warunki sprzedaży szkła szybowego prasowanego, zawartą w Warszawie w dn. 28/IV. 1936 r. przez następujące firmy:

a) Towarzystwo Południowo-Polskich Hut Szklanych, Belgijska S. A., Warszawa,

b) Izrael vel Jerzy Degenszajn, Warszawa,

c) Mowsza Chaim Kagan, Warszawa,

d) Maksymilian Kagan, Warszawa,

e) Eleazar Kagan, Warszawa,

5. Umowę, zawartą w Warszawie w dn. 30/IV. 1936 r. przez Belgijską S A. Tow. Południowo-Polskich Hut Szklanych w Warszawie z adwokatem Natanem Grynbergiem w Warszawie, ul. Próżna 10 w sprawie kontroli ścisłego wykonywania umowy, wymienionej w ustępie poprzednim.

6. Umowę, regulującą zbyt, ceny i warunki sprzedaży szkła okiennego, zawartą w Katowicach w dn. 27/IV. 1937 r. przez następujące firmy:

a) Tow. Południowo-Polskich Hut Szklanych, Belgijska S. A., Warszawa,

b) Sprzedaż Szkła G. Halberstam, Sosnowiec,

c) Szymon Zalcberg i S-ka, Sp. z ogr. odp., Będzin,

d) Górnośląska Szlifiernia Szkła i Fabryka Luster D. Felix, Katowice,

e) M. Felix, Hurtowa Sprzedaż Szyb, Sosnowiec,

f) Śląska Szlifiernia Szkła i Luster, Stanisław Raba, Katowice,

g) Sprzedaż Szkła Okiennego K. Charmatz, Sosnowiec,

h) Sal. Matzner, Hurtowy Skład Szkła Taflowego, Biała-Bielsko,

We wszystkich rozwiązanych umowach kartelowych dominującym kontrahentem była Belgijska Spółka Acyjna Południowo-Polskich Hut Szklanych (dawniej Południowo - Rosyjskich Hut Szklanych) w Warszawie, której zarząd główny znajduje się w Brukseli.

Spółka ta, założona w Brukseli w 1898 r., utworzyła w Polsce swoją pierwszą hutę szkła szybowego prasowanego w 1908 r. w Radomiu, jako oddział ówczesnych swoich hut lustrzanych w Południowej Rosji. W 1925 r. Spółka ta zbudowała w Ząbkowicach pierwszą w kraju hutę szybową maszynową. W tym samym roku nabyła ona z rąk austriackich wszystkie udziały Małopolskich Fabryk Szkła, Spółki z ogr. odp. w Szczakowej — z 2 wannami na szkło szybowe ręczne, z których jedną przerobiła w 1929 r. na szkło szybowe maszynowe, a drugą zużyła na produkcję szkła szybowego prasowanego, przeniesioną z Radomia.

PRZEGLĄD KUPIECKI

ORGAN ZWIĄZKU STOWARZYSZEŃ KUPIECKICH MAŁOPOLSKI ZACHODNIEJ.

Rok XX. **Kraków, dnia 10 lipca 1937** **Nr. 26.**

Cena abonamentu:

Abonament kwartalny	4 zł
„ półroczny	8 zł
„ roczny	16 zł

Prenumeratę i ogłoszenia przyjmują wszystkie biura dzienników i ogłoszeń

Godziny urzędowe Redakcji od 6 do 7 wiecz. Rękopisów Redakcja nie zwraca.

Redakcja i administr. **Kraków, Grodzka 40.** Telefon Nr. 132-67

Konto P. K. O. Nr. 400.342.

Ogłoszenia:

Wiersz milim. 1 szp. na okładce	40 groszy
Wiersz milim. 1 szp. na 1 str. okładki	60 groszy
Wiersz milim. 1 szp. w tekście	60 groszy

Cała strona okładki Zł 200 Pół strony okładki Zł 100
Ćwierć strony Zł 50 Ósma strony Zł 25

Cała strona w tekście Zł 450, Pół strony Zł 230
Ćwierć strony Zł 120 Jedna ósma strony Zł 60



Echa tygodnia.

Wiedzieliśmy o tym już od szeregu miesięcy. Na pogorszenie się sytuacji gospodarczej wskazywał cały szereg faktów z życia codziennego, dotyczących przede wszystkim kupców. Znamion pogorszenia nie widać wprawdzie jeszcze w statystykach oficjalnych, ale trudno się łudzić, aby po pewnym czasie cyfry statystyczne zdołały wykazać co innego, niż rzeczywistość. Nie chcieliśmy dotąd pisać o pogorszeniu dlatego, ponieważ takie stwierdzenie z naszej strony mogłoby być przez antysemitów rozmaitego autoramentu poczytane za „Schadenfreude", że to, co nastąpiło jest wynikiem naszych własnych życzeń. Trzeba odrazu, dla uniknięcia niepotrzebnych domysłów uroczyście podkreślić, że nikt w większym stopniu, niż Żydzi polscy nie jest zainteresowany w możliwie największej pomyślności gospodarczej kraju, bo tylko w atmosferze dobrobytu zanikają antagonizmy narodowościowe, rasowe i społeczne. Jeżeli walczymy z antysemityzmem to czynimy to dlatego, ponieważ jesteśmy głęboko przekonani, że szkodzi on nietylko Żydom, ale i gospodarstwu polskiemu jako całości. Pogorszenie się zaś sytuacji gospodarczej, prowadzi skolei do wzrostu antysemityzmu, a ten znów wywołuje zaostrzenie się kryzysu. Zawsze to trudniej jest spekulować na instynktach wtedy, gdy ludzie mają pełne żołądki i poddostatkiem pracy, aniżeli wtedy, gdy możliwości pracy jest bardzo mało, a głód i nędza nastrajają szczególnie korzystnie do przyjmowania wszelkich haseł nienawiści.

Głos zaniepokojenia z powodu postępującego pogorszenia podnosi tym razem kupiectwo chrześcijańskie, w interesie którego prowadzi się zresztą akcję bojkotową. W ostatnim numerze „Tygodnika Handlowego" będącego głównym organem Stowarzyszenia Kupców Polskich w Warszawie ukazał się artykuł wstępny, w którym czytamy m. in. co następuje:

W handlu detalicznym, szczególniej na prowincji, nastąpiło tak znaczne pogorszenie, że przedsiębiorstwa hurtowe, które udzieliły detalistom kredytu, są w najwyższym stopniu zaniepokojone. Weksle detalistów nie są wprawdzie protestowane, wobec czego statystyka nie ujawnia pogorszenia sytuacji, ale są one płacone przy pomocy właśnie hurtownika, który prolonguje część pokrycia. W ten sposób, jak wykazują pobieżne obliczenia, wpływa z prowincji zaledwie do 50 proc. należności.

W przemyśle przetwórczym chociaż osłabienie produkcji jest stosunkowo nieznaczne, to jednak zbyt artykułów przemysłowych zmalał, a pewna część produkcji obliczona jest na skład w przewidywaniu, że miesiące jesienne przyniosą odprężenie.

W znaczniejszym stopniu zahamowanie koniunktury odczuły przemysł włókienniczy i papierniczy. Jeśli chodzi o przemysł papierniczy, jest to tym charakterystyczne, że jeszcze wczesną wiosną przemysł ten wzbraniał się przed eksportem papieru, gdyż zapotrzebowanie rynku wewnętrznego było tak wielkie, że chłonął on całą produkcję.

Skąd się to bierze, że w okresie pełnego rozwoju konjunktury światowej; w czasie właściwie dopiero co rozpoczynającego się wzrostu konjunktury w Polsce; gdy jeszcze nie skorzystaliśmy z owoców prawdziwej prosperity — już z całego kraju naddhodzą alarmujące wieści o spadku konjunktury? Przecież nasza sytuacja walutowa jest całkowicie ustabilizowana; mechanizm reglamentacji dewizowej funkcjonuje dość sprawnie; sprawozdania dedowe Banku Polskiego wykazują nieustanny wzrost zapasu złota i dewiz; liczba bezrobotnych utrzymuje się na poziomie znacznie niższym, niż w ubiegłym roku; produkcja wzrasta; budżet jest zrównoważony; wpływy podatkowe rosną a w głowach rozmaitych fiskalistów mnożą się nawet pomysły wprowadzenia nowych podatków, mających na celu zdyskontowanie poprawy gospodarczej dla potrzeb Skarbu Państwa!

Oczywiście, że „Tygodnik Handlowy" nie uważa za właściwe, aby już teraz wskazać na ścisły związek, jaki zachodzi między rozruchami antyżydowskimi i akcją bojkotową a pogorszeniem się sytuacji gospodarczej. Ograniczając się więc do zanotowania pogorszenia męczy się organ kupców chrześcijańskch nad wynalezieniem przyczyn tego „niezwykłego zjawiska". Podaje więc, że przyczyną zastoju jest jakoby reakcja po niedawnej spekulacji zwyżkowej. Ostatecznie można tę przyczynę zaakceptować. Ale trudno przecież pomyśleć, aby reakcja na ruch spekulacyjny mogła wywrzeć aż tak potężny wpływ na konjunkturę polską. Skoro bowiem załamanie się wielkiej spekulacji na międzynarodowych rynkach towarowych i pieniężnych nie wywołało w żadnym kraju istotnego pogorszenia sytuacji, to dlaczego reakcja na spekulację miałaby poczynić tak daleko idące skutki prawie w Polsce, gdzie ani nie było dużej spekulacji, ani też w ogóle nie mogło

być mowy dotąd o jakimkolwiek poważniejszym ruchu zwyżkowym zarówno w dziedzinie produkcji jak i w dziedzinie cen?

Widocznie więc dla samego „Tygodnika Handlowego" argument ten jest zbyt blahy, aby mógl on uchodzić za usprawiedliwienie recesji konjunkturalnej. Organ kupców chrześcijańskich ucieka się więc do argumentu pomocniczego, podając jako dalszą przyczynę braki kapitałów w Polsce. Zgoda. Wierzymy, że brak kapitałów jest główną przyczyną upadku gospodarczego kraju. Ale 1) Brak kapitałów nie przezszkadzal dotąd powolnemu dźwiganiu się konjunktury wewnętrznej, choć uniemożliwiał i nadal czyni niemożliwym zasadniczą przebudowę struktury gospodarczej kraju. 2). Od czasu końca depresji tj. od 1935 roku do chwili obecnej wklady pieniężne w instytucjach kredytowych ustawicznie wzrastają, co rozszerza bazę kredytową. Prawdopodobnie będziemy jeszcze nadal świadkami wzrostu wkladów w instytucjach kredytowych. Zjawisko to ma miejsce zawsze w chwili spadku konjunktury. Przyczyna jego leży w tym, że z pogorszeniem się sytuacji gospodarczej maleje produkcja i kurczą się obroty handlowe, co powoduje zmniejszony udzial środków kapitałowych w produkcji i handlu. Ta część kapitału, która nie jest potrzebna dla celów inwestycyjnych i obrotowych zostaje przemieniona w wklady w instytucjach kredytowych. Także zatem wzrost wkladów w ostatnim czasie przypisać należy zmniejszonemu tempu działalności gospodarczej w kraju.

Wszystkie inne momenty, podawane przez „Tygodnik Handlowy" za przyczyny zahamowania konjunktury, jak wstrzymanie w ostatnich czasach zamówień publicznych oraz gorszy stan zasiewów w rolnictwie są tak drobiazgowe, że nie warto ich wogóle brać poważnie w rachubę.

Pozostaje jako jedyna istotna i rzeczywista przyczyna cofania się konjunktury — zaburzenia narodowościowe w kraju, ściślej: rozruchy antyżydowskie i akcja bojkotowa, której tak intensywnie przewodzi poważny „Tygodnik Handlowy". Zaburzenia te godzą bowiem przeważnie w element ekonomicznie aktywny, a więc zmniejszają ogólną aktywność gospodarczą kraju. W gospodarstwie, w którym Żydzi odgrywają tak doniosłą rolę nie może się dziać dobrze w czasie, gdy przeciw Żydom prowadzi się najbrutalniejszą kampanję, poczynającą od plugawych ulotek a kończącą się na Przytykach, Mińskach Mazowieckich, Brześciach i Częstochowach. Mamy smutną satysfakcję ze stwierdzenia, że na czas ostrzegaliśmy miarodajne czynniki i trzeźwiejszą część społeczeństwa polskiego przed samobójczą polityką antyżydowską. Uważalibyśmy też za wielkie nieszczęście, gdyby opinja polska nie wyciągnęla z faktu pogorszenia sytuacji gospodarczej wniosków, jakie się zresztą same nasuwają.

Opłaty manipulacyjne P. K. O.

Na artykuł pod powyższym tytułem zamieszczony w „Przeglądzie Kupieckim" w Nr. 23 z dnia 19 u.m., nadsyła nam P.K.O. następujące wyjaśnienie:

W związku z zamieszczonym w „Przeglądzie Kupieckim" z dnia 19 czerwca br. artykułem p.t. „Opłaty manipulacyjne P.K.O.", który mógłby wywołać mylne wyobrażenie o faktycznym stanie rzeczy, podajemy dodatkowo wyjaśnienie w tej sprawie.

Postawiony we wspomnianym artykule dezyderat co do załatwiania wszystkich wpływów tego samego dnia, P.K.O. uważa za słuszny i stosuje go od szeregu lat w całej rozciągłości w codziennej pracy.

Zgodnie z tą zasadą wszystkie wpłaty czekowe księgowane są na kontach uczestników obrotu czekowego w dniu otrzymania przez PKO. odnośnych wykazów.

Terminowe jednak zarachowanie na kontach w P. K. O. poszczególnych wpłat dokonanych w zbiornicach PKO. uzależnione jest nie tylko od organizacji pracy i sprawności tut. personelu, lecz również od terminowego otrzymania przez PKO. z poszczególnych urzędów pocztowych wykazów wpłat, co znów związane jest z godzinami nadejścia ambulansów pocztowych do miejsca ich przeznaczenia.

W odniesieniu do kolejności księgowania różnych operacyj na kontach uczestników obrotu czekowego, zasada księgowania wpłat przed wypłatami jest ściśle przestrzegana przez P.K.O. na równi z zasadą księgowania wszystkich wpływów bieżących w danym dniu. Wyjątek stanowią tu jedynie czeki kasowe, które księguje się w zależności od godzin przedstawienia ich do zapłaty w kasach PKO.

Niezależnie od stosowania przez PKO. tych zasad, w końcu każdego dnia operacyjnego sprawdzane jest powtórnie pokrycie czeków przekazowo-przelewowych uprzednio niezałatwionych z braku pokrycia. Dopiero po wtórnym stwierdzeniu, że czeki pokrycia nie posiadają, zwracane są one wystawcom, względnie osobom, które je nadesłały.

Co się tyczy czeków przekazowo-przelewowych, na-

danych do PKO. równocześnie z uskutecznieniem wpłaty, mającej służyć na uzupełnienie ich pokrycia, to należy zauważyć, że przesyłka tych dokumentów (tj. czeków i wykazów wpłat) do PKO. nie zawsze następuje jednocześnie. Czek bowiem jako przesyłka listowa z reguły odsyłany jest do PKO. najbliższym ambulansem pocztowym, podczas gdy wykazy wpłat przyjętych na konta czekowe wysyłane zostają z urzędów pocztowych z końcem dnia operacyjnego, po zamknięciu służby kasowej. W tym stanie rzeczy czek przesłany do PKO. równocześnie z uskutecznieniem wpłaty może co prawda w wyjątkowym wypadku nadejść do PKO. wcześniej, niż odnośny wykaz wpłaty, uskutecznionej w danym urzędzie pocztowym, wobec czego czek może nie znaleźć pokrycia na koncie.

Celem uniknięcia tego rodzaju i innych wypadków, w interesie samych klientów powstaje zasada, w myśl której czeki należy wystawiać w granicach stanu konta, wykazanego w ostatnio otrzymamym wyciągu końcowym.

Jak powinien pracować zastępca handlowy

Obecne warunki gospodarcze pociągają za sobą ostrą walkę konkurencyjną pomiędzy poszczególnemi przedsiębiorstwami. W następstwie tego, przedsiębiorstwa wymagają dużo wysiłku i nakładu energii od swoich przedstawicieli, których praca posiada prawie że decydujący wpływ na wysokość obrotów. Aby się więc utrzymać na powierzchni wobec licznej i często w swoich metodach pracy bezwzględnej konkurencji, jest nieodzownym, aby zastępca zmobilizował całą swoją inteligencję i wiedzę i starał się wszystkie wchodzące w rachubę okoliczności tak korzystnie i celowo ułożyć dla swojej pracy, aby był w stanie uzyskać maximum jej wydajności.

Nie jest sztuką zwerbować sobie klientów zapomocą licytowania się cenami in minus. Jest to system z punktu widzenia gospodarczego szkodliwy, ponieważ prowadzi do nierentowności produkcji. Zastępca, stojący na wysokości zadania będzie werbował klientów raczej zapomocą celowej pracy, przez ułożenie sobie systemu postępowania w każdym szczególe dobrze obmyślanego.

Klienci są przeważnie grymaśni. Zdolny zastępca powinien posiadać pewne uzdolnienia w dziedzinie psychologii, co mu umożliwi obieranie indywidualnej taktyki w stosunku do poszczególnych odbiorców zależnie od ich mentalności i temperamentu.

Spróbuję jednak nakreślić pewne ogólne wytyczne, którymi zastępca powinien się kierować, aby osiągnąć dodatnie wyniki swojej pracy:

1) Jest rzeczą ważną, aby przedstawiciel dbał o swój zewnętrzny wygląd, powinien więc być ubrany zawsze czysto, starannie i z pewną — chociaż skromną — elegancją.

2) Kolekcja wzorów powinna zawsze być dobrze utrzymana i posiadać estetyczny wygląd. Również waliza do przechowywania wzorów powinna wyglądać bez zarzutu. Jest wskazanym, aby przed każdą turą kolekcję odświeżyć. Gdy kolekcja jest brudna, czy zakurzona, to kupiec posiadający trochę poczucia estetyki, nie udzieli zamówienia, nawet gdyby w danej chwili miał zapotrzebowanie na oferowany mu towar.

3) Cenniki, katalogi itd. powinny być zawsze w porządku ułożone, gdyż jeśli zastępca nie może prędko znaleść cenników czy różnych notatek, tak on jak i klient staje się nerwowy, co ma ujemny wpływ na tok pracy.

Kładzenie nacisku na staranny wygląd przedstawiciela i kolekcji posiada pewien podkład psychologiczny polegający na tym, że klient podświadomie uplastycznia sobie sposób obsługi i postępowania firmy w stosunku do swoich odbiorców według wyglądu przedstawiciela.

4) Przed odwiedzeniem klienta powinien zastępca posiadać informacje, czy od czasu ostatnich odwiedzin nie zaszły u tegoż ważniejsze zmiany. Zdolnemu przedstawicielowi będzie również zależało na tym, aby być poinformowanym o ważniejszych zmianach u klientów natury prywatnej. Przedstawiciel powinien się bowiem starać — o czym zresztą poniżej będzie jeszcze mowa — zaprzyjaźnić się prywatnie z ważniejszymi klientami. O ile więc zaszedł u takiego klienta, czy w jego rodzinie jakiś ważniejszy wypadek, powinien przedstawiciel w toku rozmowy to poruszyć, z zastrzeżeniem jednak, że względy taktu na to pozwalają. Klient będzie się cieszył, że przedstawiciel okazuje mu zainteresowanie w jego prywatnych sprawach.

że przedstawiciel powinien posiadać przed odwiedzeniem klientów informacje o wszelkich u nich zaszłych zmianach natury gospodarczej, jest zupełnie jasne.

5) Przedstawiciel powinien być podczas pracy w dobrym nastroju i zrównoważony. Nie powinien przed pracą zażywać alkoholu, ani też rozpocząć pracę akwizycyjną bezpośrednio po obfitym posiłku, aby nie być ociężałym. Mówiąc w języku sportowym: powinien się starać być we formie.

6) Dla odwiedzenia ważniejszego klienta należy wybrać najbardziej korzystną porę, aby go zastać w dobrym nastroju. Pierwsze godziny poranne nie zawsze się na ten cel nadają. Najodpowiedniejsza pora jest przedpołudniem między godziną 10 a 12 lub pierwsze godziny popołudniowe. Nigdy nie należy odwiedzać ważniejszego klienta krótko przed obiadem, ponieważ będąc już głodnym postara się jaknajprędzej pozbyć natręta. Sobota popołudniu równie się dla tego celu nie nadaje, albowiem klient jest już zmęczony całotygodniową pracą i jego myśli są skoncentrowane na wypoczynek weekendowy.

7) Pierwsze 2—3-ch wizyt należy złożyć w każdym mieście klientom mniej ważnym, przez co zastępca uzyska pewną orientację i nabierze rozmachu dla pracy u ważniejszych klientów, u których potrzeba mu więcej koncentracji. Czasem może jednak taki ważniejszy klient czuć się dotknięty w swojej ambicji gdy się dowie, że zastępca bawi już pewien czas w mieście, nie komunikując się z nim, podczas gdy

złożył już wizyty mniej ważnym odbiorcom. Aby temu zapobiec, można krótko po przyjeździe zapowiedzieć się telefonicznie u ważniejszych klientów i umówić czas odwiedzin. W międzyczasie odwiedza się klientów mniejszych. Gdzie jednak na telefoniczne awizowanie się może grozić odpowiedź w rodzaju: „Nie chcę pana fatygować, ponieważ nie mam zapotrzebowania", lepiej będzie zamiast telefonować wstąpić osobiście bez kolekcji, celem przywitania się i uzgodnienia czasu odwiedzin.

8) U klientów, z którymi nie pozostawało się jeszcze w stosunkach, należy odrazu przedstawić cel wizyty. Jednak z klientem, z którym łączą już pewne stosunki, powinno się rozpocząć rozmowę od innego tematu, np. opowiadać jakieś ciekawe nowości i nie tracąc dużo czasu zręcznie przejść na właściwy temat. Nie powinno się nigdy rozpocząć zapytaniem: „Czy ma Pan jakie zapotrzebowanie?", ponieważ odpowiedź przeważnie wypadnie negatywnie, lecz raczej uwagą: „Mamy teraz dość ciekawe rzeczy, które Pana zapewno zainteresują" i nie czekając na odpowiedź, należy otworzyć kolekcję. Wskazanym jest mieć często jakiś dnie i daje to już sposobność do okazania całej konowy artykuł. Taką nowość każdy sobie chętnie oglą lekcji. Taka nowość może więc służyć na to, aby się nie dać zbyć stereotypowym: „nie mam zapotrzebowania", co oznacza tyle co: „Proszę nie otwierać kolekcji, bo ją znam, a szkoda czasu".

9) Chcąc zaakwirować nowego klienta musi zastępca używać całego kunsztu wymowy, nie wolno jednak zbytnio przesadzać, aby nie wywołać wrażenia blagierstwa. Trzeba go raczej agitować, posługując się argumentami poważnymi i zachowując pewien umiar o ile jest mowa o konkurencji. Niekorzystne wyrażanie się o tejże wywołuje pewien niesmak, a nawet nieufność.

10) Jest rzeczą arcyważną dla zastępcy, aby się z poważniejszymi klientami w pewnej mierze zaprzyjaźnił. Pewne drobne usługi okazane klientowi, czy też jego najbliższej rodzinie, obowiązują go i nastrajają przychylnie.

11) Należy się też starać o życzliwy stosunek personelu.

12) Nigdy nie należy zaniedbać sposobności do odwiedzenia klienta przez rzekome przeświadczenie, że z tego, czy innego powodu nie będzie możliwym go zaakwirować. Właśnie w wypadkach gdzie otrzymanie zamówienia z góry wygląda beznadziejnie, można niespodziewanie otrzymać większe zamówienie i uzyskać na przyszłość cennego odbiorcę.

Powyższymi wskazówkami problem systemu pracy przedstawicieli handlowych daleko jeszcze nie jest wyczerpany, jednak w głównych zarysach jest tu nakreślony obraz, jak mniejwięcej zastępca powinien się urządzać w swojej pracy zawodowej.

S. Ins.-Eis.

Skup zawodowy

Pojęcie skupu zawodowego w ustawie o podatku przemysłowym jest niedostatecznie sprecyzowane. Odnośny ustęp taryfy do tej ustawy określa tego rodzaju handel jako „skup w celu odsprzedaży wewnątrz państwa lub na wywóz zagranicę surowców krajowych, produktów rolnictwa i leśnictwa oraz zwierząt domowych, drobiu tudzież innych towarów bez utrzymywania w tym celu zakładów handlowych". Warunkiem więc negatywnym istnienia przedsiębiortswa skupu zawodowego jest według ustawy brak zakładu handlowego. Powstaje jednak wątpliwość, czy każdy handel towarowy prowadzony bez zakładu handlowego jest skupem i czy przedmiotem skupu mogą być wszelkiego rodzaju obiekty, czy też tylko rzeczy ruchome i zmysłowe, i wreszcie — czy przedsiębiorstwo skupu zawodowego nie posiada jakiejś zasadniczej cechy pozytywnej, któraby odróżniała ten rodzaj handlu towarowego od innych jego rodzajów.

Judykatura NTA początkowo a judykatura Sądu Najwyższego po dziś dzień za cechę zasadniczą skupu uważ **brak zakładu handlowego.** Jednakże ostatnio judykatura NTA zmieniła swoje stanowisko.

W czasopiśmie „Orzecznictwo Sądów Najwyższych w sprawach podatkowych i administracyjnych", nr. 7—8 (lipiec — sierpień) 1937 r. (redaktor Dr. Aleksander Dubieński, wydawca Księgarnia Pow-

szechna Dzieł Prawniczych i Ekonomiczn. w Warszawie, Pl. Napoleona 1) został ogłoszony szereg wyroków NTA i Sądu Najwyższego, który daje nam możność ustalenia obecnego stanowiska Sądów Najwyższych w kwestii nas interesującej.

W wyroku ogłoszonym pod poz. 1853 tego czasopisma chodziło o następujący stan aktyczny: płatnik nabył jednorazowo większą ilość drzewa w nadleśnictwie państwowym, a sprzedawał je w mniejszych ilościach ze składu, jaki posiadał na placu dzierżawionym od kolei, wysyłając nabywcom drzewo koleją. NTA zajmuje się w tym wyroku ustaleniem istoty skupu zawodowego, stosując, w braku dokładnego kryterium w ustawie — kryteriów życia gospodarczego.

Zasadniczą cechą skupu zawodowego według NTA, jak sama nazwa wskazuje, jest skupywanie, t. j. nabywanie pewnych kategoryj towarów **z wielu, a conajmniej z kilku źródeł, nie mających handlowo zorganizowanego zbytu.** Skup polega zatem na wyszukiwaniu źródeł zakupu odpowiednio do rodzaju towaru przez **docieranie do produktów i hodowców, nie mających handlowej organizacji zbytu swoich produktów i zakupywaniu u nich nawet najdrobniejszych ilości towarów oraz gromadzenie tegoż w większe partie celem odsprzedaży przedsiębiorstwom handlowym lub przemysłowym.** Tym sposobem wywodzi NTA, gospodarcza rola skupu zawodowego wyraża się **w pośrednictwie między drobnym producentem z rynkiem zbytu.** Istotna zaś różnica między skupem zawodowym a handlem towarowym leży nie w braku zakładu handlowego przy skupie, lecz w odmiennym zadaniu gospodarczym, spełnianym przez każde z tych przedsiębiorstw. Podczas bowiem, gdy zadaniem przedsiębiorstwa handlowego jest rozprowadzanie towaru z większych jego skupień między konsumentów, to skup zawodowy ma na celu gromadzenie towaru dla przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych drogą nabywania go w większej ilości ze źródeł niezorganizowanych handlowo. Za drugą cechę zasadniczą skupu zawodowego NTA uważa nabywanie towaru z wielu a conajmniej z kilku źródeł.

Okoliczność, że przedsiębiorstwo nie posiada wcale zakładu handlowego nie stanowi zdaniem NTA przeszkody do uznania go za przedsiębiorstwo handlu towarowego. Ani bowiem ustawa o podatku przemysłowym, ani załączona do niej taryfa nie zawierają postanowienia, by posiadanie zakładu handlowego stanowiło warunek sine qua non zaliczenia przedsiębiorstwa handlowego w poczet przedsiębiorstw handlu towarowego (wyrok z dn. 29 maja 1936, l. rej. 6525/33).

Takież stanowisko zajął NTA w innym wyroku, ogłoszonym pod poz. 1854 wspomnianego czasopisma. W tym wypadku chodziło o płatnika, który zakupywał węgiel w większych ilościach w firmach handlowych i sprzedawał go wagonowo składnikom (z d. 29 maja 1936, l. rej., 7060/33).

W obu wypadkach NTA. uznał, że stan faktyczny wyłącza istnienie skupu zawodowego.

Tuż pod nr. 1855 Orzecznictwa czytamy wyrok Sądu Najwyższego (Izba Karna Sekcja 3), który zajmuje odmienne stanowisko, a mianowicie uważa za skup zawodowy handel towarowy prowadzony bez utrzymywania zakładu handlowego.

W kwestii, czy wszelkiego rodzaju obiekty mogą być przedmiotem skupu zawodowego, znajdujemy w Orzecznictwie pod poz. 1856 tezę: nabywanie grun-

tów w celu ich odsprzedaży nie podpada pod pojęcie skupu zawodowego w rozumieniu ustawy o podatku przemysłowym. Tezę tę NTA. uzasadnia w następujący sposób.

Ustawa w wyliczeniu rzeczy, które mogą być przedmiotem skupu, rozpoczyna od krajowych surowców i poprzez produkty rolnictwa i leśnictwa, zwierzęta domowe i drób dochodzi do „innych towarów". To zestawienie i połączenie doprowadza NTA. do wniosku, że ustawodawcy chodziło jedynie o rzeczy ruchome zmysłowe z wyłączeniem rzeczy nieruchomych.

W kwestii kategorii świadectwa przemysłowego Orzecznictwo przytacza pod poz. 1857 wyrok Sądu Najwyższego z 11 stycznia 1937 r., który rozstrzyga zagadnienie, w jakim momencie płatnik prowadzący przedsiębiorstwo skupu zawodowego ma obowiązek dopłacenia do ceny pierwotnie wykupionego świadectwa, o ile dotychczasowe świadectwo staje się niedostatecznym. Sąd Najwyższy staje na stanowisku, że obowiązek ten powstaje dla płatnika z chwilą, gdy suma skupu przekroczyła już ramy kategorii nabytego świadectwa i że obowiązek uskutecznienia dopłaty winien płatnik spełnić samorzutnie bez wezwania ze strony władzy skarbowej, w przeciwnym bowiem razie staje się winnym prowadzenia przedsiębiorstwa bez należytego świadectwa przemysłowego.

Kronika.

Komunikat.

W dniu 1 lipca br. odbyło się w lokalu Izby Przemysłowo-Handlowej w Krakowie posiedzenie Komisji Polityki Handlowej Izby, poświęcone sprawie ustawy o spółkach udziałowych.

Projekt ten powstały z inicjatywy polskich sfer handlowych i przemysłowych, zredagowany został przez Izbę Przemysłowo-Handlową warszawską, przyczem nader charakterystyczny jest powrót do koncepcji dawnych spółek zarobkowych, znanych na terenie b. Galicji w Austrii, Niemczech i Czechosłowacji.

Na posiedzeniu po ożywionej dyskusji, dotyczącej głównie znaczenia gospodarczego nowej formy prawnej zrzeszeń, poza pewnymi poprawkami, ustosunkowano się pozytywnie do projektu.

ŚREDNIA NORMĄ DOCHODOWOŚCI W ROKU BIEŻ. NIE JEST WYŻSZA NIŻ W ROKU UBIEGŁ.

Doniosła decyzja Zw. Izb Przemysłowo-Handlowych.

Urzędy skarbowe przy wymiarze podatku dochodowego stanęły na stanowisku, że średnia norma dochodowości w roku bieżącym jest wyższą niż w r. ubiegłym. Tego rodzaju stanowisko wywołało żywe zaniepokojenie w sferach kupieckich. Spodziewano się bowiem, że wymiar podatku dochodowego będzie wyższy niż w r. ub.

Komisja skarbowa przy Zw. Izb Przemysłowo-Handlowych zajęła się tą sprawą na jednym z ostatnich posiedzeń i jednogłośnie uchwaliła, że stanowisko władz skarbowych nie jest zgodne z faktycznym stanem kupiectwa.

Powyższą uchwałę Kom. Skarbowa rozesłała władzom skarbowym.

WYCOFANIE BANKNOTÓW 1000-KORONOWYCH W CZECHOSŁOWACJI.

Czechosłowackie ministerstwo finansów ogłosiło, że banknoty 1000 koronowe z datą 15. 4. 1919 r. przestają być ustawowym środkiem płatniczym z dniem 30 czerwca r. b.

Banknoty te będzie można od dnia 1 lipca r. b. do 30 czerwca 1938 r. wymieniać we wszystkich kasach Banku Narodowego, zaś od dnia 7 lipca 1938 do 30 czerwca 1942 r. tylko w kasie głównej Banku Narodowego w Pradze. Po tym terminie żadna wymiana nie będzie już uskuteczniana.

NOWA LISTA AGENTÓW DEWIZOWYCH.

Zarządzeniem Ministra Skarbu z dnia 26 czerwca br. została wydana dalsza lista agentów dewizowych, uprawnionych do handlu zagranicznymi środkami płatniczymi. Uprawnienia te otrzymały następujące instytucje kredytowe:

Bank Kupiecko-Kredytowy Spółdzielczy z ogr. odp. w Łodzi, Banki Ludowe w Praszce, w Różananie pow. kossowskiego i w Chełmży, Bank Mieszczańsko-Ludowy w Kalwarii Zebrzydowskiej, Kasa Zaliczkowa w Gorlicach oraz następujące Komunalne Kasy Oszczędności: pow. krakowskiego w Krakowie, m. Działdowa w Działdowie, pow. Leskiego w Lesku, pow. przasnyskiego w Przasnyszu, pow. stolińskiego w Stolinie, pow. kutnowskiego w Kutnie i pow. nowogrodzkiego w Nowogródku.

ZAOPATRYWANIE WOJAŻERÓW W LEGITYMACJE.

Na mocy obowiązujących przepisów wojażerowie przyjmujący obstalunki są obowiązani zaopatrzyć się uprzednio w książeczki w wydziale przemysłowym zarządu miejskiego. Nie obowiązuje to zarządzenie samych kupców, przemysłowców lub rzemieślników, którzy wyjeżdżają po zamówienia. Natomiast pracownik danej firmy, o ile posyła go się po obstalunki, powinien posiadać książeczkę. Winni są obecnie karani nie na mocy prawa przemysłowego, ale jak to wyjaśnił S. N. prawa o wykroczeniach. Kara jest w tym wypadku wyższa.

WNOSZENIE OPŁAT MANIPULACYJNYCH. I NA R. O. Z.

Niejednokrotnie zachodzą wypadki wpłacania opłat na rachunek Organizacji Zbytu na konto P. K. O. Ministerstwa Przemysłu i Handlu, co powoduje opóźnienie w wydaniu zezwolenia przywozu.

Wpłaty na R. O. Z. winny być wnoszone na konto P. K. O. nr. 7640 — Związku Izb Przem.-Handl., opłaty zaś manipulacyjne — na konto Ministerstwa Przem. i Handlu — nr. 38499.

ART. 109 WINIEN BYĆ SKREŚLONY. JEDNOLITE STANOWISKO KOM. SKARB. ZW. IZB

Obrady ostatniego posiedzenia komisji skarbowej Zw. Izb. Przemysłowo-Handlowych niemal w całości wypełniła **sprawa praktycznego stosowania rozporządzenia wykonawczego do ordynacji podatkowej.**

Komisja jednogłośnie wypowiedziała się za **skreśleniem p. E. art. 109 wspomnianego rozporządzenia,** w myśl którego władze skarbowe mogą zająć za zaległe podatki przedsiębiorstwa zarobkowego towar, oddany do przerobu. Komisja wyszła z założenia, że skoro ustawa uznaje istnienie przedsiębiorstw przyjmujących towar do przerobu, **niemożliwe jest założenie, iż towar ten stanowi własność przedsiębiorstwa.**

Z kolei komisja wypowiedziała się **za koniecznością obniżenia stawek podatku przemysłowego** dla wyższych kategorii przedsiębiorstw zarobkowych, **gastronomicznych, hotelarskich i skupu zawodowego.**

W dziedzinie działalności aparatu odwoławczego komisja podkreśliła potrzebę **wyraźniejszego określenia trybu działania sekcyj komisji odwoławczej,** następnie zaś wypowiedziała się za celowością ustalania **jednej listy biegłych dla całego miasta,** na terenie którego istnieje kilka urzędów skarbowych, nie zaś dla każdego urzędu oddzielnie.

Osobną sprawą, nad którą rozwinęła się obszerna dyskusja na zebraniu międzyizbowej komisji skarbowej była **kwestja reformy finansów komunalnych.** Komisja ustaliła program prac nad powyższym zagadnieniem, przyjmując, iż do 15 września, t. j. na półtora miesiąca przed zebraniem się zwyczajnej sesji sejmu, **winny być ustalone wytyczne** rozwiązania omawianego problemu.

W SPRAWIE WYSTAW I TARGÓW GOSPODARCZYCH.

Coraz częściej zdarza się, że podania o zezwolenie na urządzanie wystaw i targów gospodarczych wpływają do Ministerstwa Przemysłu i Handu w terminie spóźnionym, na krótko przed otwarciem tych imprez, co utrudnia władzy dokładne zbadanie celowości projektowanych wystaw i targów oraz kwalifikacyj ich organizatorów. Przygotowanie wystaw i targów wymaga odpowiedniego czasu i poważnej pracy organizacyjnej, aby imprezy tego rodzaju stały na wysokości zadania i przynosiły pozytywne rezultaty gospodarcze. Z uwagi na to, Ministerstwo Przemysłu i Handlu przypomina, że:

Podanie o udzielenie zezwolenia na urządzenie wystawy i targów o charakterze ogólnokrajowym w określonej miejscowości z udziałem wystawców (sprzedawców) z całego obszaru państwa; ruchomych, których działalność objazdowa ma rozciągać się na obszar conajmniej dwóch województw lub całego państwa — winny być wnoszone do właściwych Ministerstw nie później niż **na 12 miesięcy przed zamierzoną datą ich otwarcia.**

Podania o udzielenie zezwolenia na urządzanie wystaw i targów o charakterze lokalnym, urządzanych w określonej miejscowości z udziałem wystawców (sprzedawców) z obszaru jednego województwa lub jego części, ruchomych, obliczonych na działalność objazdową w obrębie jednego województwa i z udziałem wystawców (sprzedawców) z tego województwa — winny być wnoszone do właściwych Ministerstw przez właściwą wojewódzką władzę administracji ogólnej danego województwa nie później niż na 4 miesiące przed zamierzoną datą otwarcia.

Wyżej wymienione terminy wnoszenia podań powinny być przez zainteresowanych ściśle przestrzegane, gdyż w przeciwnym razie podania o zezwolenie na urządzenie wystaw i targów gospodarczych nie będą uwzględniane.

Ze względu na potrzebę ustalenia wykazu projektowanych w ciągu roku kalendarzowego wystaw i targów oraz dla uniknięcia równoczesnego odbywania się na terenie państwa imprez wystawowych i targowych w zakresie tych samych branż, Ministerstwo Przemysłu i Handlu wymaga, aby terminy projektowanych wystaw i targów gospodarczych były zgłaszane w Ministerstwie najpóźniej do dn. 31 grudnia każdego roku.

KRONIKA ŻAŁOBNA.

Onegdaj zmarł **błp. Salomon Horowitz,** długoletni członek Krakowskiego Stowarzyszenia Kupców.

Błp. Zmarły brał żywy udział w działalności Stowarzyszenia, przez szereg lat był jednym z najaktywniejszych członków Wydziału a na zebraniach kupiectwa — swoją swadą i temperamentem ożywiał zawsze dyskusję — zachęcając swoją krytyką do żywszej i sprężystszej działalności dla dobra kupiectwa.

Cześć Jego pamięci!

Z powodu śmierci blp. Salomona Horowitza wyrażamy Rodzinie Zmarłego serdeczne nasze współczucie.

Prezydium i Wydział
Krak. Stowarzyszenia Kupców.

Martwy sezon w włókiennictwie

Kompletny zastój w handlu. — Duże pozostałości towaru letniego. — Apatia na rynku.

Włókiennictwo łódzkie znajduje się w chwili obecnej w okresie t.zw. martwego sezonu. W handlu włókienniczym i to zarówno na rynku półfabrykatów jak i towarów gotowych, panuje kompletny zastój, firmy nie posiadają w chwili obecnej już absolutnie żadnych zleceń na letnie towary, gdyż kupiectwo prowincjonalne naogół jeszcze składów nie wyprzedało, a w sporadycznych wypadkach, o ile nawet brak jest poszczególnym firmom prowincjonalnym niektórych artykułów, kupcy nie chcą ryzykować i nie zamawiają wobec spóźnionej pory dalszych partii letniego towaru.

Zapasy letniego towaru niesprzedanego w ciągu sezonu są we wszystkich niemal działach włókiennictwa bardzo pokaźne. Zwroty towarowe napływają w dalszym ciągu, jakkolwiek już nie w tak znacznych ilościach, jak w ostatnim tygodniu czerwca, który był wyjątkowo fatalny pod tym względem.

Szczególnie znaczne zapasy niesprzedanego towaru posiada przemysł i handel bawełniany, jakkolwiek zresztą i w innych działach nie jest dużo lepiej.

Znaczne pozostałości towaru letniego są wyrazem nieudanej tegorocznej kampanii letniej i najbardziej niepomyślnym jej następstwem. O sprzedaniu tego towaru w roku bież. nie ma, oczywiście mowy, odbiorcy nawet kosztem znacznych redukcyj dotychczasowych cen, nie dają się nakłonić do zakupu większych partii letniego towaru.

Oceniając sytuację pod kątem rozmiarów pozostałych zapasów towaru letniego, stwierdzić należy, że w najbardziej niepomyślnej pod tym względem sytuacji są hurtownicy łódzcy. Nieliczna grupa hurtowników łódzkich znalazła się obecnie z dużo większymi niż normalnie w latach ubiegłych zapasami niesprzedanego towaru. Oczywiście hurtownicy ci nie mogą marzyć o zwróceniu towaru przemysłowcom, tak jak to uczynili odbiorcy prowincjonalni. Straty poniesione z tego powodu przez łódzki handel hurtowy będą bardzo znaczne i przekreślają — jak się należy obawiać — całkowicie pewne korzyści handlu osiągnięte w pierwszym okresie kampanii sezonowej. W grę poza tym wchodzi zamrożenie kapitału na okres dłuższy, co ogranicza niezmiernie możliwości dalszej działalności handlu i przemysłu. Zwłaszcza o ile weźmiemy pod uwagę wyjątkową szczupłość kapitałów operacyjnych handlu i produkcji włókienniczej.

Następstwa takiego stanu rzeczy są zresztą już obecnie widoczne. Na horyzoncie widnieje groźba strajku włókienniczego, w sierpniu odbiorcy zaczynają się już poważnie interesować zimowym towarem, którego narazie jest niewiele. Zachodzi więc uzasadniona obawa, że w wypadku strajku, rynek znajdzie się przejściowo bez należytego zaopatrzenia w towar zimowy. Taka perspektywa winna być dla handu poważnym dopingiem, tymczasem zaś rynek wykazuje wybitnie słabą tendencję i pozostaje pod znakiem kompletnej apatii.

Można to wytłumaczyć jedynie brakiem wolnych kapitałów.

ŚWIADECTWA POCHODZENIA WYSTAWIONE PRZEZ ZAGRANICZNE URZĘDY CELNE.

Ministerstwo Skarbu stwierdziło w kilku przypadkach, że strony przedstawiają świadectwa pochodzenia wystawione przez zagraniczne urzędy celne na blankietach świadectw, używanych przez izby przemysłowo-handlowe. Z treści takich świadectw niewątpliwie wynika, że pochodzenie towaru, stwierdza zagraniczna Izba Przemysłowo-Handlowa, gdy tymczasem świadectwo to jest zaopatrzone w pieczęć urzędu celnego i podpis, zamiast w pieczęć Izby Przemysłowo-Handlowej i wizę urzędu konsularnego R. P.

W związku z tym Ministerstwo Skarbu wyjaśniło (Okólnik z dn. 8. 6. 1937 r. C. 25. L. D. IV. 9571/3/37 — Dz. Urz. Min. Skarbu nr. 16/1937), że takich świadectw, jak wyżej opisane, urzędy celne nie powinny honorować — gdyż, skoro z treści świadectwa pochodzenia wynika, że wystawia je dana Izba Przemysłowo - Handlowa, to świadectwo takie powinno być zaopatrzone w pieczęć tej Izby i wizowane przez urząd konsularny R. P. Również urzędy celne nie powinny przyjmować świadectw pochodzenia wystawianych przez Izby Przemysłowo - Handlowe i zaopatrzonych w ich pieczęcie, jeżeli świadectwa te nie są wizowane przez urząd konsularny R. P., lecz tylko poświadczone przez zagraniczny urząd celny choćby nawet z takim dopiskiem jak np. „uznano".

Przypominamy, że w myśl par. 5 oraz par. 6 okólnika Min. Skarbu z dnia 28. 5. 1935 r. w sprawie stwierdzenia pochodzenia i przychodzenia towarów przy odprawie celnej (Okólnik L. D. IV. 16979/3/35 — Min. Pol. Nr. 127/1935, poz. 157 oraz Dz. Urz. Min. Skarbu Nr. 15/1935 poz. 361). Świadectwa pochodzenia mogą być wystawiane:

a) przez urzędy celne kraju pochodzenia;
b) przez inne urzędy kraju pochodzenia — w ramach postanowień traktatowych;
c) przez Izby Przemysłowo-Handlowe;
d) przez inne instytucje gospodarcze, zanotyfikowane Rządowi Polskiemu i przez Rząd Polski uznane.

Świadectwa pochodzenia, wystawiane przez urzędy celne są uznawane na zasadach wzajemności. Świadectwa te są wolne od polskiej wizy konsularnej i zachowują ważność w okresie 6 miesięcy, licząc od dnia wystawienia, to samo dotyczy świadectw pochodzenia, wystawionych przez inne urzędy kraju pochodzenia (wyżej lit. b), w zależności od postanowień umownych.

Natomiast świadectwa pochodzenia, wystawione przez Izby Przemysłowe i Handlowe lub inne instytucje gospodarcze powinny być zaopatrzone w polską wizę konsularną. W przypadkach, gdy w wizie nie oznaczono krótszego okresu jej ważności, świadectwo pochodzenia ważne jest w ciągu 6 miesięcy, licząc od daty wystawienia wizy.

UŁATWIENIA PRZY ODPRAWIE WARUNKOWEJ ETYKIET, RYSUNKÓW, PIECZĄTEK itp. DLA PRZEMYSŁU, EKSPORTUJĄCEGO TOWARY ZA GRANICĘ.

W myśl postanowień § 75 ust. 5 przepisów wykonawczych do prawa celnego etykiety, rysunki, pieczątki itp., nadsyłane przez zagranicznych odbiorców towarów krajowych pod adresem firm, produkujących na eksport — podlegają odprawie warunkowej, która polega na tym, że towar zagraniczny zwalnia się od cła pod warunkiem powrotnego wywozu. Przypadające należności celne podlegają zabezpieczeniu. Pobiera się również zabezpieczenie w wysokości wartości towaru, jeśli towar podlega zakazowi przywozu.

Oczywiście, powrotny wywóz etykiet, rysunków, pieczątek itp., odprawianych warunkowo, podlega ścisłej kontroli urzędów celnych, co niejednokrotnie wymaga naruszenia opakowań towaru, przygotowanego do eksportu. W innych znów przypadkach, wobec wątpliwości co do przeznaczenia wspomnianych etykiet, rysunków, pieczątek itp. były pewne trudności przy samej odprawie celnej, co opóźniało wypuszczenie ich do wolnego obrotu.

Ażeby temu zapobiec i ułatwić pracę firm, pracujących na eksport, Min. Skarbu okólnikiem z dnia 18/VI 1937 r. L. D. IV. 13414/3/37 zarządziło ażeby: etykiety, rysunki, pieczątki itp., nadsyłane bądź bezpośrednio bądź za pośrednictwem firm spedycyjnych pod adresem firm krajowych, produkujących towary na eksport, były na wniosek strony odprawiane warunkowo. Strona, składająca wniosek o dokonanie odprawy warunkowej określonych wyżej towarów, powinna dołączyć zaświadczenie właściwej terytorialnie izby przemysłowo-handlowej, stwierdzające: a) że przywóz z zagranicy etykiet, rysunków, pieczątek itp. jest konieczny ze względu na eksport towarów krajowych, b) że etykiety nie są znakami zagranicznych producentów.

W okólniku tym Min. Skarbu zarządziło również, że urzędy celne dla dokonania odprawy warunkowej etykiet, rysunków, pieczątek itp. nie powinny żądać żadnych dodatkowych dokumentów poza wspomnianym wyżej zaświadczeniem odnośnej izby przemysłowo-handlowej, przy czym powinny zabezpieczyć tylko przypadające należności celne.

Jeżeli chodzi o kontrolę powrotnego wywozu wymienionych wyżej towarów — to urzędy celne powinny polegać w zasadzie na oświadczeniu strony. Kontrolę rzeczywistą mają przeprowadzać tylko wówczas, gdyby miały wątpliwości co do prawdziwości oświadczenia strony.

W każdym razie firmy, odprawiające warunkowo etykiety, rysunki, pieczątki itp., powinny prowadzić dokładny zapis ich przychodu i rozchodu oraz przedkładać ten zapis do skontrolowania na każde żądanie władz celnych.

TAKŻE PRZY LOKALACH SKLEPOWYCH ODSTĘPNE JEST NIEDOPUSZCZALNE.

W sporze na tle odstępnego pobranego za najem sklepu, orzekł Sąd Najwyższy (O. z 21. 12. 1936 Nr. C II 1948/36), że aczkolwiek ustawa wspomina o odstępnem z obowiązkiem zakupu urządzenia domowego, jednak także **pobranie odstępnego za lokal handlowy nie jest dopuszczalne,** przyczem obojętne jest, czy najemca jest w przymusowem położeniu i czy inicjatywa zapłaty odstępnego wychodzi od niego, gdyż ustawa o ochronie lokatorów wychodzi z założenia, iż z powodu ciasnoty mieszkań i lokali handlowych, najemcy znajdują się w przymusowem położeniu. („Nowa Palestra", maj 1937).

Wydawca za Krak. Stow. Kupców :Samuel Schechter. Redaktor odpow. N. Józef Haller
Drukarnia Józefa Fischera, Kraków Grodzka 62. — Telefon 104-12.